

기획특집

수출 활성화를 위한 성과와 과제

제주발전연구원 책임연구원 고 봉 현

I. 들어가며

민선5기 제주도정은 ‘수출 1조원 시대 개막’이라는 거대한 포부를 드러내면서 지난 2010년 7월 출범하였다. 이는 무엇보다 수출을 통해 잘사는 제주를 만들고자 하는 민선5기 제주도정의 강력한 의지였다고 할 수 있다. 지난 3년 동안 민선5기 제주도정은 강력한 수출 드라이브 정책을 펴오면서 수출을 통한 일자리 창출, 그리고 주민 소득증대 등과 같은 궁극적인 목표를 실현시키고자 하였으며, 결국은 수출을 통한 제주경제의 활성화를 도모하고자 하였다.

이에 본 고에서는 민선5기 제주도정의 수출 활성화 정책에 대한 지난 3년 동안의 주요성과를 살펴보고 향후 과제는 어떠한 것들이 있는지를 정리해 보고자 한다.

II. 민선5기 3년의 주요성과

1. 수출실적의 증가

최근의 글로벌 재정위기 및 국내·외 경제의 불확실성 등 저성장 여건 속에서도 민선5기 출범 이후 3년간 연평균 20.8%의 수출이 증가하는 괄목할 만한 수출증대를 이룩하였다. 실제로 지난 2009년의 수출관련 지표를 보면, 수출실적은 261백만불이었으며, 수출기업 114개소, 수출품목 58품목, 수출국가 31개국을 기록하였다.

그러나 민선5기 제주도정의 출범 3년 후인 2012년 수출관련 지표를 보면, 수출실적 460백만불(76.2%), 수출기업 191개소(67.5%), 수출품목 167품목(188%), 수출국가 47개국(51.6%)으로 지난 3년 동안 수출관련 지표들이 1.5배~2.9배 증대되었다.

〈표 1〉 수출관련 지표의 민선5기 출범 전·후 비교

| 구분 | 2009년 (출범전) | 2010년 | 2011년 | 2012년 | '09 대비 증가율(%) |
|-----------|----------------|-------|-------|-------|------------------|
| 수출목표(백만불) | 261(실적) | 300 | 400 | 450 | 72.4 |
| 수출실적(백만불) | 261 | 348 | 411 | 460 | 76.2 |
| 수출기업(개소) | 114 | 120 | 157 | 191 | 67.5 |
| 수출품목(품목) | 58 | 90 | 109 | 167 | 188.0 |
| 수출국가(개국) | 31 | 33 | 41 | 47 | 51.6 |

이상의 실적을 품목별로 보면 넉치, 해조류 등 수산물 수출이 전년대비 0.4% 증가한 반면, 화초, 채소, 과일 등 농산물은 전년대비 8.4% 증가하였다. 또한 이전기업의 꾸준한 수출증가와 신규기업의 수출개시 등으로 비중은 작지만 수송기계, 철강제품, 정밀화학제품 등의 수출도 전년대비 큰 폭으로 증가하였다.

수출 국가별로는 일본의 비중이 절대적으로 높은 가운데 미국, 카자흐, 홍콩 등으로의 수출이 큰 폭으로 증가하였으며, 아시아, 유럽, 북미, 중남미, 대양주, 아프리카, 중동 등 수출지역 또한 다변화가 이루어지고 있다.

2. 수출 인프라 확충

1) 행정조직 개편과 수출정책의 핵심 전략화

‘세계가 찾는 제주, 세계로 가는 제주’ 슬로건을 내건 제주특별자치도는 민선5기 제주도정의 핵심 공약인 수출 1조원 시대를 열기 위해 무엇보다도 수출 인프라를 확충하는데 정책적인 노력을 기울였다. 구체적으로 살펴보면, 민선5기 출범 직후인 2010년 8월에 통상협력본부 준비기획단(T/F팀)을 구성·운영하였다. 이후 조직을 확대·개편하면서 수출전담조직으로서 ‘수출진흥본부 수출진흥관’을 설치(2011년 1월)하였다. 그리고 수출진흥을 위한 주요 정책방향 수립 및 제도개선을 위한 기구인 도지사 직속의 ‘수출진흥회의’를 2010년 12월에 구성·운영하였으며, 여기에는 의회, 수출지원기관, 수출기업협의체 등이 참여하고 있다.

한편 제주특별자치도는 수출 유관기관의 제주 유치를 위해 총체적인 지원체계를 구축하였다. 그 일환으로 한국무역협회, 기술보증기금, FTA활용지원센터 등의 제주 사무소 개설을 위한 유치 노력을 기울였으며, Kotra, aT, 신용보증기금 등과 연계하여 수출기업 지원체계를 완비하였다. 그리고 제주 전자무역지원시스템 운영 및 온라인 지원체계를 구축함으로써 각종 수출 지원사업을 온라인으로 처리하고 구글 등 해외 유명포털사이트에 광고를 싣는 등의 성과를 올렸다. 또한 이 시스템을 통해 바이어 DB를 4,078건 구축하였으며, 수출상담 8개사·1,640천불, 계약 5개사·283천불의 실적을 올리기도 하였다. 이외에도 제주 수출인의 날(12월 둘째 수요일)을 지정·운영하고 수출 유공자(기업) 포상을 실시함으로써 수출업체들의 동기 부여 및 참여 분위기 확산을 위한 정책적인 노력도 기울이고 있다.

2) 해외전지기지 구축 등 수출 교두보 마련

수출 인프라 중 해외전지기지를 구축하는 등 제주상품의 수출 확대를 위한 교두보를 마련하였다는 점이다. 구체적으로 보면, 지난 2012년 10월 일본 오사카 제주특산물 전시판매장을 개설하였으며, 여기에는 62개 업체가 참여하여 345개 품목을 전시·판매하는 등 현지 관측행사에 참여하였다.

그리고 2013년 1월에는 중국 북경에 제주홍보관을 개관하였으며, 여기에는 39개 업체가 참여하여 215개 품목을 전시·홍보하는 등 중국시장 진출을 위한 본격적인 닷을 올렸다. 특히 이 곳에서는 중국인들의 제주관광에 대한 홍보와 투자유치 상담도 병행하여 추진되고 있다.

한편 미국 H-마트 매장 내 제주특산물 판매코너를 설치하여 현재는 시범판매 중에 있는데, 우선 활넛치 중심의 수산물 전용 판매코너로 개장한 후, 차차 유망상품으로 확대 추진할 계획에 있다.

3) 수출 선도기업 육성 및 지원

제주특별자치도는 지난 2012년부터 1차상품 수출을 위한 선도조직 육성시책을 도입·추진하였다. ‘광어, 파프리카, 심비디움’ 조직체 20개 업체와 농가에 대해 조직체 별 연 1억 원씩 3년 동안 지원하고 있다. 그리고 제주 대표 수출상품 발굴 육성을 위해 제주광어, 제주삼다수, 초콜릿, 백합, 찐뚝 등 5개 품목을 선정하였으며, 향후 5년간(2013년~2017년) 20개 대표 수출상품을 선정하여 세계일류상품으로 육성할 계획

을 수립하였다.

한편 이러한 1차상품의 경우 수출 물류비가 많이 들어가는 단점이 있어 이에 대한 지원기준을 개편하고 수출기업들의 경쟁력을 강화하였다. 즉 물류비 지원금액에 대한 현실성 결여 문제점이 발생하였는데, 수출물류비 지원 기준의 현실화를 통한 수출 농가의 안정적 수출 지원을 하기 시작하였다. 이러한 지원은 결국 750백만원(1개 업체당 15.6백만원)의 간접적 소득 증대효과를 가져오는 것으로 분석되고 있다.

특히 제주특별자치도는 제주 공동물류센터로 2개소(부산 감천항, 경기 평택항)를 운영함으로써 화물 집하, 공동 수·배송, 보관, 재고관리 시스템을 구축·운영하고 있다. 이용 기업수는 2011년 21개사에서 2012년 30개사로 42.9%가 증가하였으며, 이용 물동량은 2011년 1,559파레트에서 2012년 2,065파레트로 32.4% 증가하였다.

이러한 제주 공동물류센터의 운영은 중소기업의 공동 집하 및 수·배송을 통한 물류비 절감 효과도 도모할 수 있을 것으로 기대된다.

4) 미래전략 신성장동력산업 육성

제주특별자치도는 향토자원을 활용한 미래전략 신성장동력산업을 육성함으로써 궁극적으로는 이러한 산업을 통해 수출활성화 및 지역경제의 성장을 도모하고자 지난 2010년 민선5기 제주도정의 출범이후 정책을 펴 오고 있다. 그 일환으로 우선, 연구개발사업에 대한 체계적·종합적 관리를 하고 있다. R&D 통합관리시스템 구축을 통한 R&D과제(1,720개)의 체계적 통합관리가 이루어지고 있고, 향토자원을 활용한 수출주도형 R&D과제(18개)를 도출하여 현재 연구수행 중에 있다. 한편 국내 우수 연구기관(분원)을 유치하여 연구 협력기반을 마련하기도 하였다. 즉 한국전자통신연구원 공동협력센터(2011. 11.), 국립전파연구원 우주전파센터(2011. 11.), 제주국제해양과학연구 지원센터(2012. 9.) 등이다.

제주형 IT/CT 융합사업 발굴을 통한 101명의 일자리 창출을 하였으며, 이들 지역 기업의 역량강화 및 산업 생태계를 활성화 하였다. 그리고 한방·바이오융합 지역전략산업 육성기반도 구축함으로써 마케팅, 인력양성, 기술지원 등 8개 사업 8,100백만원의 지원을 하였다. 또한 방송통신융합 서비스 글로벌 테스트 베드 환경을 조성(방송통신융합센터 건립·개관(2012. 3.))함으로써 방송장비산업의 인프라를 구축하기 시작하였다. 마지막으로 제주형 첨단제조업을 육성하여 매출증대와 고용창출, 수출시장 확대 등 미래 성장동력을 창출할 수 있는 기틀을 마련하기 위해 각종 지원

사업을 수행 중에 있다.

3. 환율 하락에 따른 발빠른 대응

최근 환율동향을 보면, 2013년 5월 10일 기준으로 달러당 원화가 4.90% 상승하는 등 환율전쟁이 격화되고 있다. 특히 엔화 약세 영향으로 수출 둔화, 내수 악화 등 제주경제의 비관적 전망이 예측되는 가운데, 한국은행은 최근 금융통화위원회에서 기준금리를 2.75%에서 2.5%로 인하하기로 결정(2013. 5. 9) 하였다. 이러한 결정은 일단 중소기업들의 금융부담을 완화하여 적극적인 투자와 일자리 창출로 인해 경제 활성화를 기대할 수 있을 것으로 사료된다.

이상과 같이 최근의 환율 하락에 따른 제주특별자치도의 대응은 중소기업들의 경영자금 등 재정을 지원하고 있으며, 환변동 보험료를 수출업체별로 8백만원 한도에서 지원해 주고 있다. 그리고 환위험 관리 컨설팅 지원도 하고 있는데, 제주특별자치도는 수출초보기업의 맞춤형 컨설팅 사업에 ‘환위험 관리 컨설팅’을 포함하고 있다. 그리고 무역사절단, 해외박람회, 수출상담회 등 참가기업에 대한 환관리 교육을 의무화 하고 있다.

III. 향후 과제

이상에서 민선5기 제주도정의 수출 활성화 정책에 대해 지난 3년 동안의 주요 성과에 대해서 살펴보았다. 결국 제주도정의 지난 3년간의 노력에 괄목할 만한 성과를 이루어냈음에도 불구하고 아직까지 제주지역 수출 활성화를 위한 과제들이 남아 있는 것이 사실이다.

여기에서는 지난 3년 동안 해결하지 못한 숙제들에 대해 간단히 살펴보자 한다.

1. 영세 수출기업의 규모화를 통한 글로벌 경쟁력 강화

제주지역에 있는 수출기업들은 아직까지도 영세한 기업들이 많으며, 그래서 글로벌 경쟁력에 취약할 수밖에 없는 실정에 있다. 지난 3년 동안 민선5기 제주도정은 제주지역 수출기업들의 국제 경쟁력 확보를 위한 노력을 기울여 왔으며, 앞으로도 이러한 정책기조는 끊기지 말고 지속되어야 할 것이다. 즉 1차상품의 수출 선도조직

육성을 통한 수출기업의 규모화를 이루고, 궁극적으로는 수출 1천만불 이상의 글로벌 강소 기업을 육성해야 할 것이다. 즉 제주 대표상품 발굴 및 육성을 통한 수출 중견기업으로의 성장을 유도해야 할 것이다.

2. 지역 향토자원을 활용한 고용 및 소득 창출 유발

지역의 향토자원을 활용한 제품 개발로 고용 및 소득창출을 유발하는데 보다 더 집중적인 투자와 노력이 요구되는 바이다. 농수산물 등 1차상품의 수출규모 영세성으로 수출정책에 대한 체감도는 아직까지 미흡한 것이 사실이다. 따라서 섬오갈피 등 향토자원을 활용한 가공제품 개발 및 수출로 연계하여 추진하여야 한다. 그리고 채취·가공형 수출품목에 대한 의존도를 줄이기 위해 관련 분야의 해외시장 정보를 집중적으로 제공하고, 신제품 개발능력 제고를 통한 경쟁력 향상방안을 마련하는 것이 필요하다. 즉 단순 가공형 제품으로는 수출규모를 확대하기가 곤란하기 때문에 신규 가공방식의 개발 및 신기술 접목을 통한 패러다임 혁신형 제품개발이 요청된다 할 수 있겠다. 현재 광어, 소라, 백합 이외에 농수축산물(가공제품 포함) 중 1천만불 이상의 수출품목이 없는데, 이를 해결하기 위해서는 한의약산업과 건강·뷰티산업이 융·복합된 한방·바이오 융합 지역특화산업도 육성할 필요성이 제기된다고 할 수 있겠다.

3. 수출 영세성 극복 및 직수출 확대 기반 마련

채취·가공형 수출품목에 대한 의존도를 줄이기 위해 관련 분야의 해외시장 정보를 집중적으로 제공, 신제품 개발능력 제고를 통한 경쟁력 향상 방안을 마련하는 것이 필요하다. 특히 단순 가공형 제품으로는 수출규모를 확대하기가 곤란하기 때문에 신규 가공방식 개발 및 신기술 접목을 통한 패러다임 혁신형 제품개발이 요청된다고 할 수 있겠다.

한편 간접수출에 대한 의존도는 해외마케팅 역량 저하로 이어지기 때문에 다양한 마케팅 수단을 체계적으로 활용하여 직수출 역량을 배양하는데 주안점을 두어야 할 것이다. 즉 해외 거래선과의 직접적인 교류와 직수출을 통하여 시장지배력을 강화하고 능동적으로 신규 수요를 창출할 수 있는 기반을 마련하여야 할 것이다. 결국 특정 품목 수출기업의 협업체제 구축 및 공동브랜드 개발, 수출창구 단일화 등을 통하여 규모의 경제 실현이 가능할 것으로 판단된다.

4. 신생 수출기업에 대한 집중관리(Intensive Care) 프로그램 도입

신생 수출기업에 대한 집중관리(Intensive Care) 프로그램을 도입해야 할 것이다. 즉 신생기업에 대한 지원제도를 통합하여 관리·운영하는 무역 유관기관 네트워크를 구성하여 직수출 실적이 일정 한도(100만 달러)에 도달할 때까지 지원하는 방안을 마련해야 할 것이다. 이와 연계하여 CEO의 마케팅 마인드 배양 및 실시간 정보제공 채널을 구축해야 할 것이다. 내수기업의 수출기업화 및 수출기업 창업에 있어 유관 기관 창업지원 제도의 활용과 함께 최고경영자의 마케팅 마인드를 배양할 필요가 있다. 즉 CEO가 경제전반에 대한 안목을 키우고 자사 제품의 수출증대를 위한 전략을 수립할 수 있는 여건을 조성할 수 있도록 CEO를 대상으로 한 다양한 전문강좌를 개설해야 할 것이다.

5. 수출통계 개념의 명확한 정립

민선5기 제주도정의 출범 초기부터 문제가 되어 왔던 수출통계에 대한 개념의 정확한 정립이 필요하다. 즉 한국무역통계와 제주특별자치도의 통계 간의 격차 해소를 통해 동일 통계에 기반한 일원화된 정책 수립이 필요하다고 하겠다. 제주특별자치도의 수출실적 집계 기준은 지역내 190여개 사의 수출실적 전수조사로 집계한다. 이때 직수출 뿐만 아니라 역외지역의 수출기업에 제공하는 로컬수출(구매확인서 등) 및 외국인 면세점 판매액 등 간접수출 금액도 포함되고 있다.

반면 한국무역통계의 수출실적 집계기준은 수출자가 신고한 소재지를 기준으로 직수출 통계를 집계하는데, 즉 직수출 통계만을 고려하므로 제주특별자치도의 실제 수출실적보다 다소 낮게 집계되는 경향이 있다. 결국 이러한 수출통계에 대한 교통신리가 명확히 이루어져야 할 것으로 판단된다.

